

Interwall ist die Full-Service-Digital Agentur innerhalb der team neusta-Gruppe. team neusta ist aktuell die Nummer 3 im Internetranking des BVDW e.V. Mit rund 1.000 Angestellten und derzeit 500 Freiberuflern betreuen wir Marken und Unternehmen aus der DACH-Region aus unterschiedlichen Branchen nach unserem Leitgedanken „wir helfen verkaufen“. Zu unseren Kunden gehören Unternehmen wie apetito, bonprix, HUMANIC, Haufe-Lexware, Milka, Teekanne, Robinson, Volkswagen und TUI.

Für unseren Hauptsitz in Bremen und unseren Standort in Hamburg suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen motivierten und engagierten

(Senior) Account Manager (m/w)

Ihr Tätigkeitsfeld:

Als Senior Account Manager am Standort Bremen oder Hamburg berichten Sie direkt an die Geschäftsführung und leisten einen wesentlichen Beitrag zur Weiterentwicklung der Agentur und ihrer Leistungen. Sie sind für die Umsetzung der Strategie zur Führung und Entwicklung Ihrer Accounts verantwortlich und führen das zugehörige Kundenteam fachlich. Sie steuern die Umsetzung der Projekte sowie interne und externe Prozesse und sichern bzw. optimieren dadurch die Zufriedenheit und Profitabilität ihrer Kunden. Als Internetprofi bringen Sie umfassendes Know-how mit, Begriffe wie PHP, Java, .net, hybris, Intershop, Magento, oxid-esales, Sitecore, Commerce Server, ERP, CRM, PIM, MAM, Conversion, UX, Brand Experience, User Experience, CPC, CPO, TKP, SEO, SEA, Social Media gehören nicht nur zum aktiven Wortschatz, sondern lassen ihr Herz höher schlagen und entfalten ihre Leidenschaft als Berater unserer Kunden.

In Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung sind Sie für die strategische Beratung und Entwicklung Ihrer Kunden verantwortlich. Sie betreuen die Kunden in der digitalen Markenführung und der digitalen Verkaufsförderung.

Als ideenreicher und dienstleistungsorientierter Kundenberater mit einem „digitalen Herz“ setzen sie sich permanent mit den neusten Entwicklungen des Mediums Internet auseinander und bringen Ihre Ideen und Ihr Wissen in die verschiedenen Disziplinen der Agentur ein. Sie sind gefordert, Ihre eigene Weiterentwicklung zu sichern und ihre Beratungskompetenz weiter auszubauen.

Ihre Aufgaben:

- Beratung bedeutende und komplexe Kunden hinsichtlich der strategischen und operativen digitalen Aktivitäten
- Erhaltung und weiterer Ausbau der Kundenbeziehungen und Sicherung der Kundenzufriedenheit durch entsprechende Strategien und Maßnahmen
- Entwicklung von Ideen, Ideenpapieren, Konzepten und Pitch-Präsentationen
- Optimale Steuerung von Projekten von der Idee bis zur Rechnungstellung
- Sicherung und Optimierung der Kunden-Profitabilität und des Rohertrags
- Erstellung, Überwachung und Update von Budgets und einer entsprechenden Jahresplanung
- Kontinuierliches Reporting an die Geschäftsleitung über die Entwicklung des/r Etats und Projekte

- Kontinuierliche Beschäftigung mit der Entwicklung des digitalen Umfelds, der Kommunikationsbranche und des Marktes zur frühzeitigen Erkennung von Trends und Entwicklungen
- Aktive Mitarbeit an der permanenten Optimierung des Workflows, der Tools und der Methoden der Agentur

Voraussetzungen:

- Mindestens 5 Jahre relevante Berufserfahrung im Projekt- und Kundenmanagement, strategischer Beratung oder ähnlicher Aufgabe in einer Agentur
- Abgeschlossenes Studium
- Strategisches Denken sowie hohe Analyse- und Problemlösefähigkeit von komplexen Fragestellungen
- Hohe Beratungskompetenz im eCommerce und idealerweise im Online Marketing- und/oder IT-Umfeld
- Prozessorientierte Denke und Arbeitsweise, Dienstleistungsorientierung
- Bereitschaft Tage und Wochenweise bei unseren Kunden vor Ort zu arbeiten
- Kommunikationsstarke gepaart mit guter Präsentationsfähigkeit
- Souveränes Auftreten und Verhandlungssicherheit
- Hohe Zielorientierung und Belastbarkeit
- Flexibilität, Initiative, Begeisterung und Motivation
- Sehr gute MS Office Kenntnisse (Word, Excel, PowerPoint)
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Schrift und Präsentation
- Idealerweise Erfahrung mit agilen Vorgehensmodelle (Scrum/Kanban).

Wir bieten:

- Mitarbeit in einem erfahrenen Team in einem kontinuierlich wachsendenden Unternehmen
- Kollegiales, motiviertes und professionelles Team
- Eigenverantwortliches Arbeiten mit großen Freiheitsgraden und Entfaltungsmöglichkeiten
- Einen tollen Arbeitsplatz mit Entwicklungsperspektive
- Vergütung nach Vereinbarung, abhängig von der Erfahrung

Einstiegstermin:

sofort oder später

Sie sind interessiert?

Senden Sie uns Ihre Bewerbung als zusammenhängendes PDF an jobs@interwall.net

Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu hören!